SEÑOR PRESIDENTE.- Queda abierto el acto.

(Es la hora 16 y 39 minutos)

La Comisión da la bienvenida a la señora Correa, Directora Ejecutiva de Endeavor, a quien desde ya informamos que aunque no tenemos un quórum adecuado, la versión taquigráfica va a registrar sus palabras y la información que brinde -tenemos la certeza de que esta comparecencia va a ser muy interesante- y a ella van a acceder todos los integrantes de la Comisión.

Cabe indicar que hace muy pocos días descubrimos casualmente a esta empresa y nos pareció que la experiencia acumulada puede ser un insumo muy importante para la tarea que nos ocupa, en este relevamiento que venimos haciendo desde hace mucho tiempo. Honestamente, en lo personal debo reconocer que no conocía la actividad llevada a cabo por Endeavor, que ha sido muy prolífera a juzgar por lo que pudimos apreciar.

SEÑORA CORREA.- Agradezco a la Comisión por la invitación que nos ha cursado. Es un gusto para mí estar aquí.

La empresa Endeavor -y el señor Presidente tuvo oportunidad de conocernos- lleva siete años en el país, ya que se inicia en diciembre del 2000, y un gran número de emprendedores a nivel local ha sido entrevistado. Es importante destacar que somos una organización que tiene su sede en la ciudad de Nueva York, en Estados Unidos, y que tenemos diez oficinas instaladas en todo el mundo, a saber: Argentina, Chile, México, Brasil, Colombia, Turquía, Sudáfrica y Egipto, la cual abrimos recientemente. Asimismo, planeamos abrir una oficina en India el próximo año, con la idea de llegar a tener 25 oficinas para el 2015. Quiere decir que la red se sigue ampliando, lo cual es muy beneficioso -y esto lo comentaba hace un rato- para los emprendedores uruguayos, porque de alguna manera les estamos abriendo puertas para poder contactarse con otros emprendedores a nivel global y con una red muy fuerte.

¿Cómo inicia Endeavor sus operaciones? Lo que hacemos es identificar quiénes son los empresarios más notorios en cada país donde queremos abrir oficinas, y tratamos de que ellos se pongan en línea con nuestros objetivos, con nuestra visión y con la idea de querer potenciar a los emprendedores, invitándolos a conformar, de esa forma, lo que es el Directorio. Además del compromiso de conformar el Directorio de la oficina local de Endeavor y querer aportar no sólo tiempo, sino también dinero, obviamente, para poder apoyar las operaciones contamos con una red de mentores -como los llamamos nosotros- que son profesionales, académicos, que van a estar donando su tiempo de forma honoraria para apoyar a los nuevos emprendedores que Endeavor seleccione. Así abrimos las operaciones locales, con una red muy fuerte en cada país donde tenemos operaciones. De esta forma, a los emprendedores se les pueden abrir contactos estratégicos, comerciales, con fondos de inversión o con potenciales socios.

Creemos que es a través del sector privado que se van a generar los cambios económicos y sociales en los países emergentes, y por eso pensamos que hay que apoyar a los emprendedores de estos países, logrando una forma más fuerte y acelerada en cuanto a la creación de puestos de trabajo, atrayendo inversiones al país y movilizando el capital humano y financiero dentro de la sociedad. En consecuencia, generamos un espacio diferente en el sector privado. Siempre utilizamos como slogan "Hacer y no esperar"; queremos que los emprendedores hagan y no que esperen lo que pueda hacer el Estado o el sector público.

Como comenté hace un instante, movilizamos lo que es la comunidad emprendedora en cada uno de los países y conformamos las redes necesarias para poder comenzar con la operativa. ¿A qué emprendedores apoyamos? A un núcleo de emprendedores que tiene facturaciones que están entre los US$ 500.000 y los US$ 20:000.000. ¿Por qué apuntamos a este núcleo de emprendedores? Porque estos son los llamados emprendedores de alto impacto, que tienen entre 20 y 50 empleados y que con el apoyo de Endeavor pueden llegar a 200, 300 ó 400 empleados.

Deseo aclarar que Endeavor está trabajando en países grandes como México, Brasil y Argentina. En ese marco se integró Uruguay, que pasó a ser el país más pequeño de la red y tuvimos que desarrollar

un programa que se ajustara a sus necesidades. Fue así que llegamos a lo que dimos en llamar “Programa Promesas”, que apunta, justamente, a la base de la pirámide.

En Uruguay tenemos la particularidad de seleccionar emprendedores que facturan no solo entre US$ 500.000 y US$ 20:000.000, sino también a aquellos que se ubican entre US$ 100.000 y US$ 500.000, y los ayudamos a llegar a las cifras anteriores. En esta franja hay emprendimientos que aún no han alcanzado un tope a nivel local -o sea que todavía tienen espacio para desarrollarse en el mercado local- pero los asistimos para que, en el corto y mediano plazo, alcancen el mismo nivel que el mercado regional. A modo de ejemplo, podemos mencionar a Montreal, que es un emprendimiento que comenzó con una persona que vino del interior del país y se dedica al área de cables de acción mecánica. Este emprendimiento, luego de comenzar con cinco empleados, llegó a inaugurar una planta en la que trabajan veinticinco personas. Este es un ejemplo, entonces, de los emprendimientos que forman parte de este núcleo que denominamos “Programa Promesas”.

¿Cuáles son los emprendedores de alto impacto? Los que innovan. Debo aclarar que cuando hablamos de innovación, no nos referimos a reinventar la rueda, sino a hacer las cosas de manera diferente. A veces la innovación radica en la gestión y no en el producto; también se puede innovar en parte del producto, pero no en su totalidad. Cuando hablamos de innovación, entonces, estamos aludiendo a los emprendedores visionarios, a los que, aun siendo pequeños, pueden centrarse en el futuro y visualizar en grande su emprendimiento. Este tipo de emprendedores piensan que es posible alcanzar el mundo -por así decirlo- y no se quedan solamente con una visión a corto plazo. Nosotros hacemos mucho hincapié en este tipo de modelos, porque pensamos que son ejemplos de éxito a seguir para que otros se animen a encarar emprendimientos de diferentes tipos, los observen y piensen “yo quiero ser como él”, “yo quiero llegar a tener un emprendimiento propio”.

Este tipo de emprendedores, entonces, piensan en grande, asumen riesgos continuamente, crean empleos, agregan valor, aprenden rápido y reinvierten en Endeavor. Quiero aclarar que nosotros no cobramos el servicio, pero sí solicitamos al emprendedor que esté dispuesto a devolver la ayuda que recibió, ya sea en tiempo o en dinero. Se trata de un compromiso de palabra que los emprendedores vienen cumpliendo. En el caso de los emprendedores de Uruguay, el 95% de los que hemos seleccionado y apoyado contribuye con la empresa.

¿Cuáles son las barreras de crecimiento que encontramos en los países emergentes? En cuanto a los modelos a seguir, tienen ejemplos con los que se identifican. En el caso concreto de Uruguay, no se festeja el éxito y la gente prefiere pasar inadvertida por más que lo haya alcanzado. Procuramos mostrar los casos exitosos para que los jóvenes se puedan identificar con aquellas personas que lo han logrado y se animen a imitarlos.

Otra de las barreras es la falta de confianza. Esto nos llevó a crear una red en la que los emprendedores puedan generar diferentes intercambios.

También hay poca experiencia gerencial, pero esto se está revirtiendo, ya que hoy por hoy las universidades, tanto la pública como las privadas, están dictando cursos de postgrado, lo cual no se hacía hasta hace pocos años. Dentro de los servicios que brindamos, está el de consultores y estudiantes de postgrado de universidades americanas que vienen a trabajar con los emprendedores de nuestro país.

El acceso limitado es otra de las barreras que hemos identificado. Actualmente, a través de la red Endeavor contamos con el primer Fondo de Capital de Riesgo en el Uruguay; quienes lo formaron se conocieron en eventos realizados por nuestra empresa. Es así que hoy disponemos de un capital de riesgo y de un capital semilla para cubrir las necesidades de los emprendedores.

Por otra parte, podemos mencionar la falta de contactos y mentores, tema en el que Endeavor trabaja fuertemente.

La propuesta de valor que realiza Endeavor comprende: el capital financiero, generando empleo a través de los emprendimientos que van creciendo; el capital humano, desarrollando los líderes que, valga la redundancia, van a liderar esos emprendimientos; el capital social, movilizando las redes; el capital

intelectual, estimulando la innovación para crear nuevos emprendimientos; y el capital cultural, promoviendo los modelos a seguir. Estas son las cinco áreas en las cuales trabajamos.

¿Cuáles son exactamente los servicios que les damos a los emprendedores que seleccionamos? Por un lado, les facilitamos la red local y la internacional. Por otro, les brindamos la estrategia, a través de los estudiantes de MBA y de los consultores que traemos a trabajar al país. En el caso de Uruguay, ya trajimos 56 estudiantes de postgrado de Universidades como Stanford, MIT y Harvard, para trabajar con emprendedores uruguayos, y hoy hay en el país cinco consultores de Ernst & Young de Estados Unidos, una consultora muy grande que está trabajando con cinco emprendimientos aquí en Montevideo.

Asimismo, en cuanto al capital, a los emprendedores les damos acceso a fondos de capital de riesgo. Nosotros no financiamos los emprendimientos, pero sí les abrimos las puertas a fondos de capital. En el caso de Uruguay, un emprendedor, Pablo Milburn, de Urunet, pudo acceder a un fondo de capital de riesgo de US$ 12:000.000 que le permitió abrir operaciones en Estados Unidos. A su vez, ponemos mucho énfasis en los modelos a seguir y, por eso, difundimos las historias de los emprendedores en los distintos medios de comunicación y a través de las acciones que Endeavor genera, que son los talleres y conferencias, tratando de llegar a un mayor número de personas en Uruguay.

Hemos recabado la opinión de los emprendedores a partir de algunas encuestas. ¿Cuál es el servicio que más valoran de Endeavor? Uno es el acceso a la red de soporte. Otro tiene que ver con animarse a pensar en grande. A estos efectos, una de las actividades que realizamos e incentivamos son los viajes. Hemos organizado desde Uruguay viajes a Israel y a India y, desde la oficina de Estados Unidos, ya hemos ido dos veces a Silicon Valley a conocer experiencias como Google y Yahoo, que si bien no se ajustan a la realidad de nuestro país, permiten que el emprendedor conozca y se anime a pensar un poco más allá de lo que está acostumbrado a ver en la región. Se valora el hecho de que se busca crear una cultura empresarial y superar las barreras estructurales locales.

Por último, se destaca el acceso a la financiación. Más allá de que uno pensaría que lo que más precisan es capital, sin embargo figura como uno de los últimos valores que la red les puede brindar.

¿Cuáles han sido los resultados en estos años a nivel de todas las oficinas? Los emprendedores han creado más de 79.000 puestos de trabajo a través del apoyo que han recibido de Endeavor para su crecimiento. Los candidatos se retroalimentaron de profesionales. Son 15.511 emprendedores a nivel global los que han recibido esta retroalimentación y más de 1.500 en Uruguay. Las horas de mentoría suman alrededor de 23.000 y en Uruguay son más de 2.900.

En cuanto a los estudios de los emprendedores podemos decir lo siguiente. Se están analizando 117 casos de estudios en universidades americanas, 12 de los cuales son de emprendedores uruguayos.

Las personas que han recibido capacitación en desarrollo a través de las diferentes actividades que realizamos son más de 1:000.000 a nivel mundial y, en el caso de Uruguay, son más de 10.000.

La fuerza que tiene Endeavor le ha permitido recibir fondos. La Organización ha generado US$ 6:870.000 y, para las compañías, US$ 1.900:000.000, lo que demuestra que resulta una multiplicación interesante recibir y dar a los emprendedores.

A continuación, voy a hacer referencia a algunas de las actividades de Endeavor. En el caso de Uruguay, realizamos una conferencia anual muy grande. En el 2007, el evento se realizó el 14 de noviembre; todos los años se lleva a cabo una conferencia en el mes de noviembre. Allí no solo presentamos historias de emprendedores uruguayos, sino que traemos emprendedores de la región a contar sus historias.

También hacemos talleres de capacitación en el marco del mismo evento y en él participan alrededor de 800 personas. También realizamos talleres de capacitación en forma mensual sobre temas que son de interés para los emprendedores, como recursos humanos, recursos financieros, etcétera. De esta manera acercamos a los emprendedores a las temáticas que les pueden facilitar su crecimiento.

Como comentaba hace un momento, también se realizan viajes. En la diapositiva que se está exhibiendo ahora podemos ver a Roni Lieberman en una visita a Silicon Valley, y en las siguientes veremos a Ratan Tata en la India y a Edgar Bronfman, Presidente de la Warner Music que, además, es Presidente de Endeavor en Estados Unidos. Son algunas fotos de los intercambios con miembros de la Red.

En este momento vemos a diferentes líderes de opinión que hemos logrado traer al país, como por ejemplo Thomas Friedman, que el año pasado vino invitado al Uruguay y que hoy, en la última edición de su libro. *El mundo es plano*, incluyó un capítulo sobre Endeavor, ya que considera que es un modelo exitoso para el desarrollo de nuevos emprendimientos en los países emergentes.

Asimismo, hay eventos de relacionamiento: desde cenas de gala hasta un asado o un almuerzo, donde los emprendedores tienen la oportunidad de intercambiar experiencias y opiniones con líderes a nivel local e internacional.

Quiero comentarles dos casos de uruguayos. Uno de ellos es el de Gabriel Colla; fue seleccionado en el 2002 y el emprendimiento tiene relación con el campo tecnológico. En aquel momento tenía 30 empleados y hoy tiene más de 200. Además, de parte de Endeavor recibió consultorías, asesorías y contactos estratégicos, y participó en las giras que organizamos a Silicon Valley, Nueva York y Miami. Asimismo, es miembro del Directorio y, a su vez, "sponsor" de Endeavor.

El otro caso tiene que ver con el área del agro. Se trata del señor Guillermo Fulco, que es el fundador de la agroindustria "El Rincón". Fue seleccionado en el año 2004 dentro del Programa "Promesas". Este emprendedor recibió consultorías técnicas, asesoramientos y contactos. En el año 2006 inauguró una planta de deshidratados y hoy es el primer emprendimiento que está realizando ese tipo de proceso en el país. Y esto también se pudo hacer gracias a la asesoría y las consultorías que se realizaron a través de Endeavor.

Este ha sido un paneo de lo que nosotros venimos realizando en el país; trabajamos en forma directa con 43 emprendimientos, más allá de que por nuestros procesos de selección han pasado unos 1.500 emprendedores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Brevemente quisiera comentar algunas de las experiencias que ustedes formularon en esa reunión de camaradería; por ejemplo, el caso del señor Fulco y lo relativo a la agroindustria ya que, por desconocido, el tema me resultó impactante. Digo esto por la vitalidad que se le podía dar a un emprendimiento agroindustrial. Es decir, un productor que había desarrollado una cierta tecnología -como es la desecación de alimentos- encontraba que el país, por su capacidad de producción, no podía acompañarlo en el impulso que le podía dar a determinada empresa.

Me pareció muy trascendente este tema, ya que en la medida en que podamos encontrar muchos emprendimientos de estas características, ello va a ser muy bueno para el país. Por cierto, el señor Fulco estaba muy entusiasmado con su emprendimiento. En ese encuentro también pude apreciar otros muy exitosos, como el de la gente vinculada a la informática, que ha logrado un impulso muy grande.

En definitiva, todos encontraron un respaldo, un refugio, un asesoramiento y un lineamiento de trabajo, elementos imprescindibles para la gente que tiene una idea pero, de pronto, no posee los caminos ni los recursos para llegar a concretarla.

Por tanto, me pareció muy interesante el trabajo de Endeavor. La Comisión de Ciencia y Tecnología tenía que saber de vuestra labor, ya que ustedes integran una herramienta que el país no puede desconocer.

Si no hay otras preguntas, agradecemos la comparecencia de la señora Correa y le pedimos que en el futuro, cuando tengan la necesidad de colectivizar alguna iniciativa, darle difusión o darnos participación a los Legisladores, soliciten una entrevista a la Comisión de Ciencia y Tecnología para poder intercambiar ideas.

SEÑORA CORREA.- Agradezco el ofrecimiento y, sin duda, así lo haremos, porque creemos que es una muy buena oportunidad para los emprendedores poder comentar algunas de las inquietudes que ellos tienen y hacérselas llegar a los señores Senadores a través de esta Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Diría que en la ponencia quizá faltó el detalle de las iniciativas que han podido desarrollar en el país. Tal vez ustedes las tengan registradas en algún medio y nos puedan hacer llegar ese informe.

SEÑORA CORREA.- Por supuesto que les podemos proporcionar esa información. De todos modos, en el anuario que les hemos entregado hay un detalle de los emprendedores que venimos apoyando, uno a uno, dentro de cada uno de los programas: el Programa Internacional, el Programa Promesas y el Programa Pequeña Empresa. Igualmente, insisto: si los señores Senadores desean recibir más información sobre alguno de ellos, se la podemos hacer llegar a la brevedad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 3 minutos)